

今年4月から、「高齢者の医療の確保に関する法律」に基づき、40〜74歳の医療保険者に対して、生活習慣病予防のため、メタボリックシンドローム（内臓脂肪症候群）に着目した特定健診・特定保健指導の実施が義務化される。「健康」への意識は各方面で高まっており、昨今のランニング・マラソン人気もそうしたことの表れといわれている。06年7月に設立されたウエルレックスも健康増進関連機器の製造・販売などを通して生活者の健康をバックアップしている。さらに同社は、空間やソフトと運動し新たなモデルケースの構築も目指している。黒岡輝明社長に聞いた。

台湾の大手メーカーと契約 機器・ソフト・場の連動を

「会社は06年の設立ですが、この産業へのかわりは長いですね。黒岡 ウェルレックスは、06年7月の設立で、今年7月で2年になる。私自身は7年にコンビニ入社後、コレウエルネスの社長を経験している。少し間はあるが、1982年から25年間はフィットネスに携わっていることになると、その間に培った人脈やネットワークを生かして現在の会社を設立した。現代社会のあらゆる年代・階層の人が、幅広い意味での健康管理が求められているが、単に運動をすればよいと



「ウェルレックス社長」

黒岡輝明氏



うことではなく、「ゆとり」や「癒し」を肌で感じて、楽しいエクササイズをしながら「健康と体力づくり」を実践していくことが大切だと考えている。それが継続性につながるだろうし、この考え方を当社のコンセプトにしている。事業内容が広がり

ます。黒岡 当社の事業内容は、健康増進関連機器および運動管理機器の製造・販売、健康増進や全身美容に関するコンサルタント業務、マルチメディア全般の企画・開発、販売、人材育成のための教育事業、人材派遣業、新製品や新事業などに關する企画および調査など。具体的には、業務用および個人用のトレッドミル、リカンベント、アップライトバイク、全自動血圧計、エアホド、各種ポテチケア用品などの販売であり、サロンの企画・運営、人材育成のための講習会・セミナーの企画・実施などを行っている。単に販売代理店として商品を売るだけではなく、宣伝・販促なども含めた「ータルマー

ケティングを実践している。今年4月から又々対策として40歳以上の男女に健診が義務化されるが、当社が提案している「メタボアイ」はこうしたマーケティングで関心を高めた。

「このほか台湾の大手メーカー、スポーツアパレルメーカー、フィットネス社と代理店契約を締結しました」

黒岡 スポーツアパレルメーカーとの輸入販売業務の代理店契約を結んだ。同社は台湾のフィットネス機器メーカーではナンバーワンであり、アメリカやヨーロッパを中心に業務用および家庭用の製品を販売してきた実績がある。今回の契約を機に、日本市場でもシェアアップを図るし、製品に対す

る評価も高い。主力新製品は「トレッドミルT650EX」。これは、業界で初めてAC交流サーボモーターを搭載したモデルで、高精度回転数センサーにより一歩一歩の速度変動が少ない。低速でもトルクが出るので低速制御が可能であり、瞬間的に200%程度のパワーが出せるので体重制限を大きくできる。そして駆動音が静かだ。厚生労働省の「エクササイズ2006」にも

対応しており、こうした機能・性能から既に大手スポーツ・フィットネスジムからも評価を得ている。

「また、癒しの空間としてサロンも展開していますね。黒岡 癒し系の健康空間として07年6月、キ

トにした。体内と外の測定結果と個別化プログラムにより目的別の個別メニューを作成。フランスの医療機器メーカーが開発した最新機器を導入しているほか、リラクゼーションなども目的にしたアロマオイルマッサージも行っている。今年近々、都内にサロンの2号店をオープンする予定で、今後、店舗を増加していきたいと考えている。」

「ハードソフトの融合という点ですね。黒岡 ハード（機器）とソフト、場の連動はますます重要になる。例えば、フィットネスジムでもこれまでのようにマシンを置いて「まあ、どうぞ」というのは受け入れられなくなるのでは。最新でしっかりとソフトが不可欠だろうし、そこにはインストラクターの資質向上ということも含められるだろう。そうしたことも考慮しながら「ータル」で事業展開していく。

「美」「癒」を感じ、健康へ

き くらおか・てるあ
1949（昭和24）年、福島県会津若松市生まれ。72年明治大学商学部卒業後、コレに入社。ウェルネス事業部長、取締役などを歴任し、01年コンビニ100%出資会社コンビニウェルネス社長に。その後、06年ウェルレックスを設立し、現在、ウェルネスプロデュースとして活動。